

商会年会工作总结 年终工作报告

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

商会年会工作总结 年终工作报告篇一

对于作为一名出单员来说，不单单只是录入一张保单那么简单，因为对于一个保险公司来说，出单员保单的录入是对于一张保单保险业务的开始，若出单部分出现问题，对于客户的新车上牌，车辆年审，以及出险理赔等后续工作都会有所影响，所以保单信息录入的准确性是重点中的重点。经过xx公司第一期出单培训和第二期出单培训后，让我重新学习了车险的专业知识、非车险的基本知识、车险和非车险的系统录入，也明确了自己的不足之处，即：非车险相关的知识、系统的录入等。以后应当继续加强提高出单技能，学习掌握车险、非车险的知识，进一步提高自身素质。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情。同时积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

严于律己，克服困难，遵守公司规章制度，有事请假不无法旷工，坚持不迟到，不早退，准时上下班。明确目标，大力发扬艰苦的优良传统，自觉抵制贪图享乐的不良思想和行为。

商会年会工作总结 年终工作报告篇二

回顾20xx年，我感觉很多。首先，这是我成长的一年，也是我粗糙的一年，我意识到失败，从失败中学习如何走向成功□

20xx我想知道我的努力是如何改变的，我在同一时间。在这一点上，通过这份工作报告总结了我今年的工作。并为明年的工作计划制定一个简短的目标。

到目前为止，我一直在公司工作两年[]20xx年我谦卑地学习工作技能[]20xx年我继续努力提高自己的工作技能，同时也带我完成车间注塑小组这个团队一起努力改进技能和产品质量但是这些还不够，因应公司领导的要求，经常组织成员参加我们的团队领导内部培训。培训内容为工作和执行的细节，工作经验交流和团队意识等。我们公司是一个快速发展的阶段，作为一个石头源，我个人的认可，只是做他们应该做的是不够的，那是自己应该做的。后他吴，潘武等领导的培养和鼓励，我意识到工作技能只是我生活中的一种辅助工具，真的改变了改变自己，走向高峰是工作态度。我了解工作的态度，包括积极学习，好客，包容容忍，不断进步，创新精神。对我来说，我绝对能够做到这一点，即使我今年没有这样做，这也是我明年努力的方向。最难的是，我想成为我的第十二个激情来影响，改变我的团队，以提高团队的进步。一个好的领导者必须有这些态度。一个人的进步只能代表自己，团队的进步可以代表我们的成品组，代表我们的天石之源。

我要做的有很多，很多，那么美丽的话，不要说给大家来欣赏。我想表现出我的决心，我的态度。我相信我可以做得很好。真的把自己的想法说这是一种勇气，但真正的事情要做的就是需要勇气。我真的感觉到。今年8月，根据我使用的塑料模具，设计了一个模具管理看板。它从出来的真正的时间两个月。期间经历了颠簸，终于依靠领导的不断敦促，不断修改去做。通过这件事，我明白原来的东西是移动嘴是如此容易，真的做的时候是这么多困难。我明白你想做什么，是继续讨论，听取大家的意见，多么重要。我学会了解和了解沟通的重要性。在模具管理看板中做的时候我的情绪变得紧张，害怕听到负面的看法。工作心情下降到一个低点。这时公司领导给了我鼓励，和我自己的通过工作，提高书的工作

态度，找到我的缺点。我认为我的缺点不够大胆，不能做太多的关注。与人沟通不圆润。在一方面，在行动和实践中没有那种思想去做精神。

20xx年是我的工作经验和改变年度的态度，今年下半年通过对团队成员的培训，虽然总体培训人数很少，但通过这种形式的培训，让我和我的团队成员在思考意识的推动很多，虽然这种意识不准确的标准。但与去年相比，今年只不过是升华，大步迈进一年，世界年复一年。我也可能在这个集体不能感觉到它的进步，但每次你写一份工作报告，每次和新的去年筹备。我为我的心感到自豪，我目睹并参与了我们团队的进步，我发现我的责任感和归属感，以及日常工作作为我在这场斗争中的事业。如果让我详细说明我今年做了什么，然后我用一个字，我的日常工作致力于我的热情和努力，我一直在思考如何提高质量和效率！工作定义为两个字，我会说事业。

当然，我上面的陈述的内容，不是为了表露，不要显示我自己的境界多么高贵。我只是希望我的报告将允许公司领导认识我，明确我明年的努力，你的生活，你给它的生活，它会返回你什么。工作也是。

明年我将主要从事思想文化建设，我将提高自己的工作技能和工作态度的学习，通过培训，沟通等话题组织团队成员见面。倡导自己的团队成员积极积极的态度。没有足够的能力来填补这一点，共同探讨我们团队的缺点，以应对天水系统的快速发展。公司在进步的同时，我们的团队必须赶上上帝的石头的步伐起飞。

上面提到的所有，也许是一些设计，但它是我真的感觉的天石，写的声明可能不流利，但它是我的态度的意见。

商会年会工作总结 年终工作报告篇三

一年即将过去，回顾一年来本部门所做的工作：未了的历史遗留事宜、会计核算业务的变化、会计核算体系的调整、会计人员的调整、银行还贷压力、资金筹措压力、大量资金结算业务，繁杂的日常报销工作、日常财务、会计监督工作，繁杂的分部门、分项目核算工作，财务预算、计划执行情况的核算，各种财务票据的领取、规范化使用、票据核销工作，财务规范的贯彻落实、资金借贷合同的草拟、公文写作知识的学习、运用，内部部门间工作的协调，外部财政、物价、税务、银行、审计等工作的协调，财务新知识的学习与实践等等，全体财务处人员真是感慨万千。

“只要精神不滑坡，办法总比困难”，全体财务人员正是牢牢记住了这一点，始终牢记全院工作一盘棋，以本部门的年度工作目标为中心，通过群策群力，全体财务人员拎成一股绳，发挥财务人员的整体力量。年在学院财务人员较少、财务人员和财务核算体系较大调整的情况下，财务处全体人员克服了工作中的种种压力与困难，在院领导和上级有关主管部门领导及相关部门的领导、指导、帮助下，全面完成了年度部门既定的工作目标，并在会计核算、会计监督、会计报告、内外联系等多方面取得了阶段性的工作成绩，受到学院领导和上级有关部门领导的充分肯定。现将年学院财务处总体工作总结如下，不足之处还望领导和相关人员在多多包涵的基础上不吝指正。

一、财务会计核算方面

“凡事预则立”，年学院全体财务人员在学院领导和有关专家的指导、帮助下，总结了以前年度会计核算经验的基础上，结合学院的具体情况和年度财务工作目标，通过会议研讨、日常交流、向专家请教、向兄弟单位学习和再实践再总结等多种形式，事先根据学院发展目标对会计核算资料的要求，利用现代化的会计核算手段，精心组织、设计学院的会计核

算体系和会计信息报告系统。在符合国家正常财务核算对财务工作要求的前提下，利用电算化手段设置了分部门、分项目的财务核算体系，为领导的决策，上级主管部门、财政、税务监督，内部各部门控制使用资金等多方面及时提供了大量真实、完整、有用的财务信息。

年全体财务人员紧紧围绕学院的财务工作目标，特别是学院规定每月日必须提供内部分部门、分项目年度经费计划执行情况统计信息的情况下，即使国家法定休息日没有完整的休息过。全体财务人员就是为了实现一个共同的目标——准确、及时的提供财务核算信息。通过全体财务人员的共同努力，我们顺利的完成了年度会计核算目标，每月按时、准确、完整的提供了财务核算资料并发放到每个相关部门、相关人员的手中，为领导的决策和有关部门的监督、管理提供了大量真实、完整、及时、有用的财务会计核算信息。通过财务处全体人员的共同努力，学院财务处的工作成绩，受到学院领导和上级有关部门领导的充分肯定。

由于学院的财务基础工作一向比较薄弱，历史遗留的未达账项、未完工程项目的结算、以前年度相关税务事宜、驾驶培训业务单独核算后遗留下来的大量的往来清算、资金结算、历史遗留税务事宜等工作都比较多。特别是近年来由于学院开辟新的办学途径，学院采用新的核算体系，会计人员相对较少，会计人员和会计业务变动较大等等，引起的学院财务工作压力日易显现。大量的历史遗留事项需要我们在本来日常工作就比较紧的情况下利用加班加点的时间来完成，全体财务人员从来不计较个人得失，年清理了大量历史遗留的未达账项，清理了大量的未付工程款项等等。

为适应财政、物价、工商、税务体系的要求，全面维护学院的整体利益，确保学院的利益最大化，在进行账务处理的过程中，一项资产的购置支出不得两次进入成本。院财务处在相关领导与有关专家的指导、帮助下，按国家相关法律、法规的规定，将原来学院统一按照事业单位会计制度的核算模

式进行分事业支出和经营支出分别会计制度进行会计核算，即将学院经营支出的资产购置采用经营核算的模式，分次计提折旧的方式进入成本，为学院节省大量的资金流出，为学院的发展提供了财务基础。

二、财务会计监督方面

财务处全体人员坚持从细微处入手，按国家财务规定对每一笔收支票据的真实性、完整性进行认真审核，严格控制现金的支出，对超过现金限额的支出按国家相关规定严格控制现金的使用。加强财务印章的管理和使用，定期进行银企资金的核对。确保学院资金的安全、完整。进一步加强资产和财务票据的管理，采取专人负责，日常工作中做好各种财政、税务和内部印制的票据的领用、核销、库存等的台账登记工作，每次都向领用人书面交待清楚各种票据的使用规定、注意事项等相关的事宜，及时核销各种票据以确保学院的所有收入及时进行账务处理，坚持财务“收支两条线”，严格实物资产的入库手续，从源头做好学院的财务监督工作。

财务“收支两条线”就是所有的财务收入都必须入学院统一的财务账务，所有的支出都必须按学院事先规定的用款手续办理用款，涉及到财政性资金收支内容的还必须按国家财政性资金收支的规定办理预算外资金的财政专户交存、返还和资产购置、日常大宗消耗的政府采购。财务“收支两条线”是学院所有财务工作都必须遵循的一个重要的财务纪律。做好学院的财务票据管理工作就是做好了财务“收支两条线”的源头控制工作，财务处正是从这一关键的源头控制入手，严格区分学院的收支，做到全年财务收支无差错。受到学院领导和有关上级主管部门领导的好评。

学院国有资历本的保值增值是学院全部活动的一个重要的结果，纵观国有资本保值增值的几个方面：收支节余和实物投资形成的一般基金、专款专用的专用基金结余、实物购置形成的固定基金增长。在上述几项保证国有资本值增值的内容

中，保证固定资产的购置形成的固定基金的增长是保证国有资本保值增值的一个重要的方面。财务处全体人员正是从这个重要方面入手，在日常的财务报销、财务管理过程中一丝不苟的做好的每项实物资产购置的入库验收手续的审核工作，从而从源头上控制住了学院实物资产的真实、完整。保证了国有资产保值增值目标的实现。

三、资金筹措、内外协调方面

资金是学院正常教学活动和学院发展的血液，年由于学院银行还贷款的巨大压力，从年初开始学院就面临着银行转贷款难等资金压力。

具体原因为：

第二、学院不能提供银行贷款认可的担保单位和担保资产。学院事业性资产不能作为银行贷款担保的资产，又不能与其他单位进行互相担保。

第三、学院的经营性收支单独核算后，事业性收支的资金进出量相对减少，现有的财务收支情况也限制了转贷款和新增加银行贷款。

第四、由于学院日均银行存款余额较少，不能满足银行提出的存款与贷款的余额比例关系等等。年在学院领导的直接领导和局财务处的直接协调下，通过向市交通局和其他单位借款等形式共偿还银行到期贷款2800万元，新办理银行贷款1500万元，较大的缓解了学院的资金压力，保证了学院正常教学工作的开展。

在对外联系方面，学院财务处在学院领导的直接领导下联系的主要部门有：财政、物价、银行、税务、审计及交通局主管处室等部门。在对外联系的过程中，我们坚持始终把学院的利益放在首位，坚持维护学院的整体形象。以年初计划安

排的有限的部门经费为限，尽力使所花费的每一分钱都有回报为基本准绳，通过院领导的直接领导和全体财务人员的共同努力，年办理大通达公司税收减免近20万元，学院教学用车辆减免车船税4万元，减免物价年审收费8万元，银行贷款利息减收8万元，力争年底前取得财政追加财政拨款50万元，同时还办理了对社会继续教育培训收费标准的核定，社会培训发票的领用等工作。更值得一提的是，财务处在对外交往的过程中，时时不忘宣传学院，年利用工作的便利为学院招收驾驶培训学院200多人，为学院整体发展尽本部门的最大努力。

四、年工作设想及需要改进方面

第一、在条件允许的情况下，增加会计人员1至2人，增强学院财务计划执行情况的控制分析力量，进一步加强学院的财务、会计核算工作，将学院的财务基础工作进一步做实。

第二、增强财务计划的管理，加强计划执行情况的分析与控制，加强财务事先参与决策工作，从源头做好财务管理工作，为领导决策提供有用的决策信息。

第三、进一步加强财务日常监督工作，从学院的每笔收支入手，进一步严格执行国家相关的财经政策，保证学院财务工作的真实、完整，维护学院的整体利益。

第四、进一步加强与银行及其他相关的沟通、交往，在院领导的直接领导和局财务处的关心、帮助下，力争办理完毕20xx万元到期银行贷款的转贷款手续，并力争开辟新的资金来源渠道，保证学院正常教学工作的资金需要。

第五、进一步加强与财政、税务、物价等相关主管部门的沟通、联系，为学院争取的优惠政策，为学院的发展争取的资金，力争学院利益最大。

第六、坚持“财务收支两线”，力争做到财务票据计算机管理，从源头加强收入的管理，进一步加强财务支出的审核工作并严格执行年度财务收支计划。按以收定支，先收后支，收支略有节余的原则控制、使用好学院有限的资金，使学院的每一分资金都发挥最大的财务效益。

第七、进一步加强内部部门间的沟通、协调工作，严格按部门职责做好本部门的工作，发挥财务部门应有的作用，为领导分忧、解难。

第八、象财务人员学习、运用公文写作知识一样做好财务知识在全院的宣传、贯彻工作，进一步加强各部门人员既当家又理财的财务意识，推动学院整体财务工作再上新台阶。

第九、做好日常的会计核算、会计监督、会计报告和其他相关财务管理信息的核算、监督、报告工作，做好与税务、财政、物价等有关部门的联系、沟通工作。

第十、进一步办理学院历史遗留的财务事项，完成好领导交办的其他相关工作。

商会年会工作总结 年终工作报告篇四

皑皑的白雪随着西北风飘散了开来，2019马上就要结束了，回首走过的日子，心中感慨颇深。在学习与工作中，倾尽十分热情，饱含一腔热血，我与规范办、培训中心、文化办的全体工作人员齐心协力，共同完成了教育培训工作、规范化建设工作，为地税工作尽自己的绵薄之力。下面，将本人工作和学习情况汇报如下。

1、夯实管理基础，规范化及个人绩效管理取得突破

开展规范化管理工作已经三年，我们主要探索了如何充分发挥职能部门的作用的问题，规范化管理职能如何归位的问题，

我们率先制定了《规范化常态管理实施办法》，努力实现了规范化管理常态化、工作规范化；强化了规范化文本的评审以及修订工作；发挥了规范化审核和管理评审的纠错功能，审视规范化管理体系以及日常工作，查找存在的问题，全面规范工作人员的税收执法和管理行为，在省局组织的规范化达标验收过程中，全市地税系统各个单位全部验收合格并得到了省局达标验收考核小组的好评；认真抓好个人绩效管理工作，与干部职工一起探讨如何改进辅导与考核方式，如何优化绩效指标体系，积极参与绩效管理重点课题调研，为试点工作诊断把脉。

2、开展培训工作，共30期，圆满完成了全年的培训工作任务。为了保证培训的顺利开展，我们出台了《XX年—XX年度教育培训工作规划》，明确了各岗位不同类别、不同层次人员的学习内容、要求和目标；按照民主竞争、推荐、择优的原则，在全省聘请了21名系统内部兼职师资，修订了兼职师资聘用与管理作业指导书，系统内部兼职师资发挥了重要的作用。至此，第一轮科股干部培训工作全部结束，培训面达到97%以上，克服大家忙碌厌烦的情绪，保证了每日一课的学习生命力。

3、拓展文化载体，地税文化建设如火如荼

从培育干部职工的人生观、价值观和世界观的理念出发，制定了地税文化建设实施纲要，将地税文化建设的工作项目在各部门、各单位进行分解和协调，做到工作有计划，落实有依据。加强地税文化工作调研，引导干部职工崇尚先进，爱岗敬业，使和谐聚力的文化理念落实到地税工作的实践当中；组织人员深入考察学习型组织创建活动经验，与读书活动相结合，推动干部职工的学习热情，激发地税文化建设的活力。

为了提高工作本领，我根据形势需要与自身的本职工作的要求，使学习与工作相得益彰，不断加强政治理论学习，系统学习有关培训管理工作知识，使自己的培训基础知识更加扎实；学习了管理学知识，指导我局的规范化管理和个人绩效管

理工作;学习了文化管理知识,以不断充实、勤于钻研精神去探索和实践,在实践中不断成长,在积累中总结提高。

当然,面对成绩审视,自己仍然存在许多不足,需要我在以后的工作中继续努力。

商会年会工作总结 年终工作报告篇五

一、强化理论学习,提升自身综合素质

20_年来,我坚持做到按照党和国家的金融方针政策和有关规章制度的要求,不断规范经营行为;认真学习和贯彻上级文件精神,在管理中求生存,在竞争中求发展。同时,为不断提高自身的理论水平和管理水平,制定了详细的学习计划,坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件,使理论水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新,做到了学有所用,正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取,把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求,把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准;二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验,并积极与身边的同事交流沟通,努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

二、坚持求实创新,做好各项业务工作

在日常的工作中,我能从自身工作实际出发,以良好的大局意识创新意识和责任意识,投入到工作当中去;以优质的服务,面对客户;以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神,兢兢业业地做好各项工作。

1. 建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的_公司的客户,掌握客户第一手资料,搜集整理客户信息,建立和维护完整的客户档案信息。

2. 建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。

3. 做好存款营销工作。

4. 积极开展贷款营销。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1. 强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚

力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身_行改革发展中去，重塑_队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2. 努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3. 加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户_公司等，在贷款方面找到新的突破口。

商会年会工作总结 年终工作报告篇六

首先是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、以药品质量第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并

及时的传达给每个员工,起好承上启下的桥梁作用。

3、做好员工的思想工作,团结好店内员工,充分调动和发挥员工的积极性,了解每一位员工的优点所在,并发挥其特长,做到量才适用。增强本店的凝聚力,使之成为一个团结的集体。

4、通过各种渠道了解同行业信息,了解顾客的购物心理,做到知己知彼,心中有数,有理放矢,使我们的工作更具针对性,从而避免因此而带来的不必要的损失。

5、以身作则,做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化,教育员工有全局意识,做事情要从公司整体利益出发。

6、周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性,使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境,为公司创作更多的销售业绩,带领员工在以下几方面做好本职工作。首先,做好每天的清洁工作,为顾客营造一个舒心的购物环境;其次,积极主动的为顾客服务,尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识,并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言:请,您好,对不起,谢谢,再见),使顾客满意的离开本店。

7、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作,少一些牢骚,多一些热情,客观的去看待工作中的问题,并以积极的态度去解决。现在,门店的管理都是数据化、科学化管理,与几年前来比对店长的工作要求更加严格,熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8、在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。

新的一年开始了,成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作,我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑,理清明年的工作思路。

重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因,并且改进;
- 2、对药店成本和质量严格监督,保障市民健康;
- 3、加强日常管理,特别是抓好基础工作的管理;
- 5、树立对公司高度忠诚,爱岗敬业,顾全大局,一切为公司着想,为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 6、加强和各部门的团结协作,创造最良好、无间的工作环境,去掉不和谐的音符,发挥员工最大的工作热情,逐步成为一个最优秀的团队。

一、销售情况

20xx年产品总销售收入225万元,是20xx年的2、6倍,这些成绩的取得,除了我店员工的努力之外,和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

二、经营管理方面

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提高,积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者,采取不同的促销手段,善于抓住顾客消费心理,有针对性地进行产品介绍。
- 3、会员卡制度的实施,稳定了一部分顾客群,也提升了药店的知名度。
- 4、及时统计缺货,积极为顾客代购新特药品,还提供送货上门

服务。

三、存在问题

- 1、医保定点药店的申请一直没有办下来,流失了很多客户。
- 2、会员卡刚开始实施不久,很多细节做的还不够完善,没使会员制度发挥更大的用。比如,会员价商品的推出没有形成长效机制,积分兑换的礼品单一等。
- 3、员工的专业知识欠缺,尤其是药理和病理方面,不能更好的指导患者用药,直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。
- 4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态,对外界因素的变化不敏感,不能及时调整经营思路。

四、对今后工作的打算和建议

- 1、进一步完善会员制度,及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品,争取做到周周有特价,月月有礼品。
- 2、为了扩大门店宣传,提升知名度,吸引更多的潜在顾客进店消费,可以有计划的进行社区义诊活动,如免费量血压、测血糖,健康咨询等。另外也可根据不同季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。
- 3、要保证上架商品种类齐全,数量充足,结构合理,主动为顾客寻医找药,更好地满足不同顾客的需求。
- 4、组织员工进行业务素质培训,使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。
- 5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑,充分掌握行业动态和公司经营思路,更好地带领员工做好工作,争取在20xx

年,使我店的经营情况稳步提高,创造出更大的效益。

商会年会工作总结 年终工作报告篇七

大家好!

大地回春喜见红花消积雪,普天同乐欣逢盛世贺新年。在这人们辞旧迎新,庆贺新春佳节的美好时刻,小区业主委员会全体成员在此向广大的业主,物业管理公司的员工致以节日的问候,真挚的祝福!

20xx年是个令人鼓舞的一年。是个令人留恋感怀的一年,我们在舒适,整洁美好的环境中拥有了一年的“幸福时光”。这一年里,业委会一如既往地坚持以维护业主的合法权益为己任,坚持每月的例会汇报制度,坚持贯彻执行《广州市住宅小区物业管理办法》精神,对物业管理公司的工作进行监督,做了大量有益和富有成效的工作,解决了不少业主关心的投诉的热点问题,极大地推进了小区物业管理工作的进一步完善,奠定并维护了xx新城“安全文明小区”的光荣称号[]20xx年小区住户对物业管理各项工作的满意度仍保持在95%以上,工作业绩得到了广大业主们的充分肯定和赞扬。

过去的一年,成果是丰硕的令人欣慰的,业委会与物业管理公司的合作是互信的,真诚的,对于小区物业管理工作,成绩是斐然的,问题也是存在的,面对着日趋复杂的社会治安环境,面对众多问题的投诉、反映,面对着物业管理工作中不尽人意的地方,如何才能有效管理,长治久安,是摆在每一位参与小区管理者面前的艰巨而光荣的任务,对于业委会——一个群众性的组织来说,唯有情系小区,心系业主,一切为了业主的利益着想,一切为了小区环境着想,坚持原则,努力不懈,才能得到广大业主的支持和理解,唯有高、远才能极目颠峰,唯表挚、善才能博爱天下,才能有未来的工作中更上一层楼。

新年伊始,安居乐业仍是我们追求的目标,和谐社会、和谐小

区仍是我们的主题。回顾昨天,我们没有理由不欣慰,没有理由不自豪,展望明天,我们没有理由不自信,没有什么理由不进步,在一个充满关爱情怀的小区里,只要我们积极关注小区建设,关注业委会工作,支持业委会工作,为物业管理献计献策,我们的小区就会越来越文明,越来越美好,越来越和谐,明天就会更美好。

祝大家春节愉快,合家欢乐。

xxxx新城业主委员会